

Milner, Helen V. *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1988, 343 p.

Pierre Martin

Volume 21, numéro 2, 1990

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/702677ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/702677ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Martin, P. (1990). Compte rendu de [Milner, Helen V. *Resisting Protectionism : Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1988, 343 p.] *Études internationales*, 21(2), 423–425. <https://doi.org/10.7202/702677ar>

MILNER, Helen V. *Resisting Protectionism: Global Industries and the Politics of International Trade*. Princeton (N.J.), Princeton University Press, 1988, 343p.

Pendant les années 1970, alors que les difficultés économiques s'accumulaient, plusieurs observateurs prédisaient l'échec des négociations commerciales du GATT et un repli protectionniste semblable à celui qui avait plongé le monde dans la récession au début des années 1930. Toutefois, ces prédictions se sont avérées exagérées, et la décennie 1970 s'est terminée sur une ouverture importante des marchés, aux dépens d'un protectionnisme qu'on aurait pu croire irrésistible. Tel que son titre l'indique, cet ouvrage d'Helen Milner vise à expliquer cette résistance des États au protectionnisme par le développement de l'interdépendance des marchés nationaux. La thèse soutenue par Milner s'exprime simplement : la croissance des « industries globales, » dont l'intérêt réside dans l'ouverture des marchés, a modifié de façon profonde le contexte politique intérieur sur lequel repose la politique commerciale des États à économie de marché, leur permettant de résister aux pressions protectionnistes de certaines entreprises en difficulté.

Dans plusieurs sens, tel que le souligne Milner, la capacité des États de résister au protectionnisme dans les années 1970 représente une anomalie que les théories d'économie politique internationale ont quelque mal à expliquer. La théorie du déclin hégémonique porterait à croire que l'affaiblissement relatif des États-Unis, s'apparentant à celui de la Grande-Bretagne au début du siècle, entraînerait une tendance générale à la fermeture des marchés. De plus, la conjoncture sévère des années 1970 laissait présager un renversement de la tendance vers la libéralisation qui avait caractérisé l'après-guerre.

Dans un premier temps, Milner met en doute certaines des hypothèses avancées couramment pour rendre compte de cette anomalie apparente. À ceux qui nient que le déclin relatif des États-Unis ait été suffisant pour causer un repli protectionniste, et à ceux qui préconisent une explication basée sur l'internalisation des normes libérales dans le régime commercial de l'après-guerre, Milner apporte un démenti qui, bien qu'un peu superficiel, situe bien l'ouvrage dans le champ de la littérature récente. Cependant, l'accent mis sur les sources internes, en éloignant la politique commerciale de son rôle dans la politique étrangère des États-Unis, rend la comparaison entre les deux périodes moins efficace.

Ce problème n'affecte cependant que marginalement la validité de la thèse centrale, qui est présentée de façon claire et concise au deuxième chapitre. En bref, l'auteur vise à expliquer les différences entre les préférences en matière de politique commerciale des entreprises, prenant plus ou moins pour acquis que ces préférences se voient reflétées dans les choix politiques de l'État. C'est l'augmentation du degré d'intégration des entreprises aux marchés internationaux qui, selon Milner, tend à réduire leur propension à faire appel à la fermeture des marchés nationaux, et parfois même les incite à s'opposer activement aux pressions protectionnistes des autres secteurs. Deux variables sont utilisées pour mesurer ce degré d'intégration à l'échelle de l'entreprise dans certains secteurs industriels choisis. D'une part, les entreprises exportatrices ont intérêt à contrer les visées protectionnistes de celles qui font face à une concurrence importante de l'étranger. D'autre part, plus une entreprise établit sa production sur une base multinationale, et donc dépend d'un commerce « intra-firme » intense, plus les barrières commerciales deviennent nuisibles à un rendement efficace. De ce fait, ces indus-

tries globales auront intérêt à soutenir l'État dans ses tentatives de maintenir l'ouverture des marchés et même, dans certains cas, à prendre une part active dans l'élaboration d'une politique commerciale libérale.

La méthode employée pour défendre cet argument central fait la force de l'ouvrage. Dans les trois chapitres qui forment le coeur du livre, Milner passe en revue trois séries de six secteurs industriels, dans trois contextes différents: les États-Unis, d'abord dans les années 1920 puis dans les années 1970, et la France des années 1970. Cette comparaison de différents contextes permet de tester l'argument central en contrôlant l'effet d'une série de facteurs pouvant affecter les préférences de politique commerciale des entreprises. Ces études de cas, s'étalant sur près de 200 pages, constituent l'une des meilleures analyses disponibles sur l'élaboration et l'articulation des demandes politiques des entreprises faisant face à une conjoncture économique difficile. Le texte, abondant en détails et richement documenté, se présente de façon claire et réussit à éviter la monotonie dont on pourrait s'attendre d'une succession de dix-huit études de cas consécutives sur le même thème. Pour ce qui est de la formation des préférences des industries, l'argument est convaincant. Toutefois, la structure de l'argument réduit par endroit l'État à un réceptacle des pressions privées, ce qui enlève à la portée de l'analyse.

La dernière partie du livre replace les chapitres empiriques dans leur contexte théorique. L'analyse de l'effet des divergences entre secteurs et surtout à l'intérieur de chaque industrie sur la capacité de l'État à résister à la tentation protectionniste est des plus intéressantes. C'est là sans doute une question sur laquelle les politologues gagneraient à se pencher, en se servant de cette étude comme point de

départ. Un chapitre est également consacré à la comparaison entre le cas français et celui des États-Unis dans les années 1970. L'image courante dans la littérature américaine récente d'un État français « fort » et à l'abri des pressions des entreprises est soumise à une critique serrée. S'il est vrai que l'État français dispose d'instruments différents de ceux de son vis-à-vis américain pour mettre en oeuvre sa politique commerciale, il n'en reste pas moins, comme le démontrent les études de cas, qu'il ne se trouve nullement « isolé » des pressions des entreprises privées. Ici, comme ailleurs dans l'ouvrage, on aurait pu s'attendre à une analyse plus attentive du contexte de politique étrangère à l'intérieur duquel s'élabore la politique commerciale. Néanmoins, le fait que l'on retrouve la même dynamique de demandes politiques dans deux États en apparence si différents renforce l'argument central.

Somme toute, il fait peu de doute que cet ouvrage soit appelé à faire sa marque dans son champ d'étude. Milner a le mérite, d'une part, de poser une question importante et relativement peu étudiée – Quelle est la source de la résistance des États au protectionnisme? – et, d'autre part, d'y répondre avec rigueur. Nettement inspirée de l'école libérale des relations internationales, cette contribution contraste avec le pessimisme de l'approche réaliste, dont les défenseurs persistent à entrevoir la fin du régime commercial ouvert de l'après-guerre et une fermeture considérable des marchés. L'ouvrage se termine de façon intéressante sur une nouvelle question qui se dégage du contexte des années 1980, alors que les secteurs liés aux marchés internationaux font de plus en plus pression sur les États pour que leur accès à ces marchés puisse être maintenu. C'est donc l'évolution des préférences et demandes de ces secteurs qui ont rendu possible l'ouverture du Tokyo Round qu'il

faut observer pour saisir la dynamique du système commercial international à l'aube des années 1990.

Pierre MARTIN

*Département de science politique  
Northwestern University, Evanston (Ill.)*

## **HISTOIRE DES RELATIONS INTERNATIONALES**

MILANI, Mohsen M. *The Making of Iran's Islamic Revolution: From Monarchy to Islamic Republic*. Boulder (Col.), Westview Press, Coll. « Westview Special Studies on the Middle East », 1988, 375p.

Plus que l'histoire d'une décennie, ce sont les trente dernières années de l'Iran qui sont analysées dans l'ouvrage de M. Milani, dont le présent texte constitue la version remaniée pour fins d'édition d'un Ph. D. soutenu à l'Université de Californie.

Trente années au terme d'une histoire longue dont l'auteur rappelle la force des institutions sociales traditionnelles et leur lien avec le shiisme. Ainsi que d'autres pays porteurs des anciennes civilisations d'Asie, la Perse, appelée Iran depuis les années 1930 a été longuement placée sous l'influence de l'Occident. Le mouvement constitutionnaliste de 1896-1907 échoue par suite de l'opposition des Britanniques. Un homme fort, Reza Khan, devenu en 1925 Reza Shah, fondateur de la dynastie Palhavi, tente une modernisation de l'État en s'inspirant des méthodes de la Turquie voisine. Il est déposé en 1941 par les Britanniques qui ne veulent pas d'un Iran neutre pendant la Deuxième Guerre mondiale. Mais désormais les Américains prennent la relève de Londres. A. Millsbaugh réorganise les finances et N. Schwarzkopf,

la police. En 1953, la CIA aide au renversement du gouvernement nationaliste de Mossadeq et consolide le pouvoir du successeur et fils de Reza, Mohammed, souverain faible très lié à Washington.

Le nouveau Shah entreprend alors une profonde réforme de l'économie et de la société, qui s'appuie sur une mise en valeur plus systématique du pétrole. « Révolution blanche », ainsi que l'appelle l'auteur, cette réforme mérite l'emploi du premier terme à cause de l'impact qu'elle exerce sur la société iranienne, son qualificatif souligne qu'elle est décidée par en haut, dans l'entourage limité du Shah. Elle est ici présentée comme l'amorce d'une réaction qui conduira à la révolution islamique des années 1980. Cette modernisation heurte en effet les intérêts des groupes de commerçants connus sous le nom de « Bazar », et, à travers eux elle atteint le réseau des ulamas qui constituent toute la structure religieuse du shiisme iranien. Un chef religieux en particulier acquiert dans les circonstances prestige et influence, il s'agit de l'ayatollah R. Khomeini dont la force ne sera pas ébranlée par les exils successifs que lui impose le Shah.

La thèse de l'auteur se situe dans l'interprétation de cette dynamique. Selon l'auteur, la frénésie d'industrialisation, aussi impressionnante soit-elle dans ses résultats, conduit à un développement inégal. La modernisation entraîne l'essor de nouveaux groupes sociaux sans affaiblir l'influence des couches sociales traditionnelles. Le Shah espérait, prétendait, écrit M. Milani, que son autocratie anachronique pourrait subsister et se consolider grâce à la combinaison d'une mobilité des élites, de la participation forcée à la politique dans les limites imposées par le souverain, de l'injection de pétro-dollars dans l'économie et de l'expansion de celle-ci. L'économie connaît d'ailleurs un boom exceptionnel et la crise pétrolière de 1973 augmente